



ITALIA

Una polizza-rifugio su misura per i grandi patrimoni privati

Assicurazioni Il crollo dei mercati finanziari ha reso il private insurance ancora più interessante per gli italiani facoltosi. Merito di un'offerta personalizzabile e dei numerosi benefici garantiti

Soluzioni personalizzate ed evolute, strumenti efficaci di pianificazione finanziaria, gestione del family business. Spesso le esigenze complesse e sofisticate della clientela più facoltosa non trovano un riscontro adeguato nelle formule assicurative rivolte al mass market. Il bisogno previdenziale di coloro che vengono definiti con l'acronimo hnwi (high net worth individual, cioè persona dal patrimonio elevato) richiede strumenti specifici, capaci di tutelare dai rischi, ma anche di garantire un rendimento sul capitale investito e minimizzare l'impatto fiscale. Ecco perché anche in Italia negli ultimi anni il private insurance continua a registrare tassi di crescita costanti, nonostante le vicissitudini del mercato. Anzi, proprio il terremoto dei listini azionari spinge i portafogli grandi e mediograndi a cercare riparo, in questo segmento, percepito come più affidabile e flessibile per la sua natura di assicurazione 'tailor made'.

L'offerta tipica rivolta alla clientela private, cioè famiglie con risorse disponibili superiori a 500 mila euro, è costituita da polizze sulla vita unit linked, ad elevato contenuto finanziario, quasi sempre di diritto estero. Tradizionalmente le giurisdizioni adottate sono quelle di Lussemburgo, Irlanda e Liechtenstein, perché consentono una maggiore flessibilità, oltre che la possibilità di sottoscrivere formule ancora non autorizzate in Italia. A differenza delle unit classiche, infatti, la tipologia linked non utilizza attività finanziarie comuni a una pluralità di clienti, bensì un fondo dedicato ad ogni singolo, gestito direttamente da un professionista, pur essendo formalmente in carico alla compagnia. Ciò consente una certa autonomia nella scelta delle



asset class, potendo operare in funzione del profilo di rischio dell'unico investitore. Nel tempo, infatti, considerando l'andamento dei mercati e le eventuali nuove esigenze del cliente, il gestore può modificare rapidamente l'asset allocation e la composizione del fondo. Questo strumento assicurativo, inoltre, non prevede costi di ingresso,

bensì soltanto il pagamento per la gestione delle linee di investimento. Una spesa, quest'ultima, difficilmente quantificabile, perché può variare sostanzialmente da caso a caso, proprio come accade per un vestito confezionato su misura.

Un'altra soluzione largamente utilizzata nel segmento private riguarda



i prodotti rivalutabili. Si tratta di contratti legati a formule assicurative tradizionali che prevedono sia la garanzia del capitale da parte della compagnia, sia una rivalutazione minima annua, attualmente variabile tra il 2,25% e il 2,50 per cento. Il premio versato viene inserito in un fondo, la cui gestione è del tutto separata da ogni altra attività della compagnia, mentre il valore della polizza cresce annualmente, secondo l'andamento del mercato. Così i rendimenti passati sono riconosciuti al cliente, indipendentemente dai futuri trend del fondo. In genere, questi prodotti hanno un fee di ingresso piuttosto contenuto, a cui si aggiunge però una spesa annua oscillante tra lo 0,60% e l'1,20%, che viene trattenuta dal rendimento. I prodotti rivalutabili, poi, hanno la peculiarità di contabilizzare gli attivi al costo storico e pertanto sono immunizzati dalla volatilità dei mercati. Le unit linked, al contrario, ne sono più direttamente influenzate, sebbene la possibilità di effettuare versamenti aggiuntivi in qualsiasi momento rappresenta un'evidente opportunità per 'cavalcare' le fasi ribassiste.

Nel mix dei prodotti di private insurance compaiono anche soluzioni dedicate alla copertura dei rischi demografici, come le rendite vitalizie immediate e differite o le polizze temporanee caso morte. Per quanto concerne le polizze danni, invece, è possibile stipulare contratti 'sartoriali' volti alla copertura dei rischi legati a beni mobili e immobili. Dunque, polizze furto, incendio, nonché assicurazioni sui beni di lusso e le opere d'arte.

Tassazioni più favorevoli

Tutti hanno la necessità di adottare soluzioni capaci di difendere il patrimonio investito da smobilizzi affrettati, ma la maggiore complessità degli asset detenuti dai clienti private li porta a scegliere le polizze non solo basandosi sulle performance, ma ponendo particolare attenzione anche alla tipologia di strategie proposte a supporto delle loro specifiche esigenze.

L'offerta consente di accedere a strumenti finanziari non reperibili in Italia

Gli strumenti private, a differenza di altri prodotti dedicati esclusivamente all'investimento, non possono pertanto prescindere da un'ottica temporale di medio e lungo termine. Inoltre, non sono predefiniti né standardizzati come avviene invece per le formule del risparmio gestito: la banca o il family office studia soluzioni su misura per il singolo cliente, dopo aver analizzato da un lato la propensione al rischio, dall'altro le esigenze dell'intero nucleo familiare. «Nel nostro Paese il private insurance è un trait d'union tra le esigenze dei hnw e le soluzioni assicurative più evolute

– commenta Maurizio Paparone, product manager di Ubi Private Banking –. Questi prodotti rappresentano una garanzia di serenità, perché consentono l'ottimizzazione degli investimenti, attenuando tra l'altro il rischio di dover smobilizzare parte del patrimonio già collocato per far fronte a spese impreviste o a rischi non adeguatamente ponderati. Di fatto, liberano capitale altrimenti immobilizzato in attività liquide. Inoltre, il cliente accede a un'ampia gamma di soluzioni che indubbiamente offrono un miglior approccio costo-beneficio rispetto alle formule dei canali assicurativi tradizionali».

Il plus dell'offerta private rimane quindi l'elevata personalizzazione e i vantaggi, soprattutto fiscali, sono legati alla possibilità di accedere a strumenti finanziari non reperibili in Italia. Per esempio, nelle unit linked con fondo individuale è possibile designare più di un assicurato, fattore che consente di pianificare meglio il passaggio degli asset in caso di morte, così come è possibile indicare più di un contraente per ciascun contratto. Sempre secondo il diritto estero, inoltre, le sicav (società di investimento a capitale variabile, assimilabili per molti versi ai fondi comuni d'investimento) prevedono l'imposizione del capital gain solo al momento della riscossione, in relazione alla plusvalenza, e non durante la maturazione come avviene in Italia con una trattenuta annua del 12,5 per

cento. «Tramite una polizza personalizzata di diritto estero, il cliente può investire in prodotti assenti dal mercato domestico oppure penalizzati da una tassazione estremamente sfavorevole – aggiunge Giuseppe Frascà, managing partner della società lussemburghese di brokeraggio indipendente Farad International, nonché presidente della commissione private insurance dell'Associazione italiana private banking –. Così, alle formule tradizionali come liquidità, obbligazioni, azioni, sicav, Eft (exchange traded fund) e Oicr (organismi di investimento collettivo del risparmio), è possibile aggiungere soluzioni non consentite nel nostro Paese quali hedge funds e life settlement, oltre a partecipazioni in società non quotate, fondi immobiliari, commodities funds e fondi di private equity. La trasparenza delle operazioni è assicurata da una rendicontazione integrata, mentre il cliente può anche ricorrere all'intestazione fiduciaria per mantenere riservatezza».

Niente imposte per gli eredi

Uno dei profili di maggiore attrazione del private insurance è certamente legato alla possibilità di pianificare l'asse ereditario, godendo tra l'altro dell'esenzione dalle imposte successorie, così come previsto dalla legge per le polizze assicurative. «Alcuni vantaggi relativi all'utilizzo di questi strumenti sono piuttosto noti – spiega Maurizio Paparone –. I prodotti sono impignorabili e inesquestrabili, mentre consentono il differimento del guadagno in conto capitale al momento del riscatto della polizza. Un altro fattore di convenienza meno noto, invece, è rappresentato dalla totale assenza del capital gain nei confronti dei beneficiari in caso di morte dell'assicurato. D'altronde, questi strumenti consentono al cliente di passare da una gestione della ricchezza in ottica mono-generazionale a una multi-generazionale. Ciò non sarebbe possibile senza l'opportunità di pianificare per tempo i beneficiari, caratteristica che un prodotto assicurativo consente anche al di fuori dell'asse ereditario».

Se l'Italia, come del resto quasi tutte le nazioni avanzate, è un Paese che invecchia, anche le soluzioni as-



sicurative tentano di modellarsi per cogliere al meglio le esigenze dei hnwi e anticipare le nuove problematiche che accompagneranno i futuri trend demografici. Il cliente private ha bisogni che evolvono nel tempo per motivi legati alla salute, alla composizione del patrimonio mobiliare e immobiliare, nonché alle problematiche legate al trasferimento dei beni agli eredi. Ecco perché le formule ricercate tengono sicuramente in conto la capacità di incrementare il patrimonio, ma soltanto all'interno di un'offerta complessiva mirata a coniugare l'ottimizzazione fiscale e successoria con l'asset protection. «Poniamo l'esempio di una pianificazione successoria per una coppia con due figli minorenni – illustra Renato Mendola, general manager della divisione italiana di Clerical Medical, compagnia assicurativa vita del gruppo bancario britannico Halifax Bank of Scotland –. In caso di decesso del marito senza testamento, la quota spettante alla moglie sarebbe appena di 1/3 del patrimonio complessivo. I restanti 2/3 spetterebbero ai figli, ma resterebbero vincolati dal giudice sino al compimento della loro maggiore età. Se invece il marito avesse investito la sua quota disponibile, cioè 1/4 dell'ammontare complessivo, in una polizza di tipo private insurance, nominando unica erede la moglie, a quest'ultima spetterebbe immediatamente una disponibilità assai più elevata rispetto alla situazione precedente».

Private banker e broker

L'offerta dei prodotti private viene erogata attraverso strutture qualificate all'interno di banche, compagnie assicurative e società di brokeraggio. Approcci in parte diversi, ma legati dalla consapevolezza che in questo settore la professionalità e l'esperienza dell'intermediario rappresentano un must. D'altronde il cliente private gode generalmente di una maggiore cultura finanziaria e, nel contempo, conosce la forza del suo potere contrattuale. «La competenza del banker svolge un ruolo essenziale nel rapporto con il cliente – fa presente Maurizio Papparone – che ormai ricerca un interlocutore unico. Insomma, un punto di riferimento per la risoluzione delle problematiche

AIPB

Il private nazionale lavora in sinergia

Favorire la cooperazione tra i player del settore. L'Associazione italiana private banking nasce nel 2004 con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo della cultura d'impresa del settore, a beneficio sia degli istituti associati che degli investitori finali. Tra le attività principali spicca l'organizzazione di iniziative dedicate all'approfondimento scientifico e culturale sulla realtà private italiana, affiancando docenti universitari e personalità di spicco. Questa osmosi permette di creare un contesto altamente formativo sia per il comparto nel suo complesso, sia per gli investitori privati, i quali possono partecipare a conferenze ed eventi organizzati da Aipb, beneficiando in tal modo del know-how. Inoltre l'associazione promuove corsi di alta formazione per operatori di mercato e certifica le competenze dei private banker.

legate al patrimonio visto nella sua unitarietà: gestione finanziaria, pianificazione di lungo periodo, questioni previdenziali e family business. Le varie finalità, quindi, includono un processo articolato di ottimizzazione delle esigenze. Ecco perché non è corretto prendere in considerazione i soli asset finanziari posseduti presso la banca, ma vanno virtualmente integrati anche quelli detenuti presso terzi. Solo in tal modo è possibile ricostruire il patrimonio complessivo del cliente e ottimizzare poi l'asset allocation. Inoltre, l'elevata volatilità dell'attuale contesto di mercato comporta, rispetto al passato, la necessità di avere una conoscenza dinamica e non più statica del profilo di rischio e degli obiettivi del cliente, anche quelli non strettamente finanziari, nel medio e lungo termine».

Oltre gli importi delle singole operazioni, ciò che davvero caratterizza il segmento del private insurance è l'alto livello di complessità delle problematiche sollevate dai clienti. Spesso emergono esigenze trasversali, che coinvolgono competenze specifiche tali da richiedere l'intervento di diversi professionisti e consulenti, ciascuno specializzato nel suo settore di appartenenza. «Nel corso di una trattativa – sottolinea Giuseppe Frascà – il broker si trova seduto attorno al tavolo di lavoro insieme a giuristi, fiscalisti e consulenti finanziari. Dunque, il suo know-how non può che essere eclettico, dovendo raccogliere le fila degli aspetti più tecnici e presentarli poi al cliente in maniera chiara e comprensibile.

Il compito primario del broker è quello di ricercare la migliore soluzione assicurativa, ma anche di assistere costantemente il cliente e metterlo in condizione di cogliere le migliori opportunità presenti sul mercato, nell'ottica di una vera architettura aperta».

Le prospettive del settore

Sebbene il comparto assicurativo vita sia nel suo complesso in netta flessione, appare significativo che la fascia di clientela hnwi abbia incrementato la quota del suo portafoglio collocata nell'assicurativo. Secondo le stime elaborate da Aipb sull'asset mix dei clienti private, la percentuale investita era del 5% nel 2007, mentre ha raggiunto il 6% a fine 2008. Dati incoraggianti a cui si aggiunge un'ulteriore possibilità di crescita, certamente agevolata dal fatto che nel nostro Paese oltre il 50% degli hnwi sono compresi nella fascia di popolazione ultrasessantenne, mentre i trend demografici evidenziano un reale 'rischio longevità'. Inoltre, il passaggio generazionale coinvolge circa 60 mila aziende di famiglia italiane ogni anno, in gran parte appartenenti al tessuto medio-piccolo, di cui meno della metà sopravvive al fondatore. «Gli strumenti di private insurance continueranno ad affermarsi – sostiene Renato Mendola – perché capaci di risolvere esigenze sempre più attuali, come per esempio il passaggio generazionale, e garantiscono nel contempo la salvaguardia del patrimonio, la flessibilità gestionale e la minimizzazione dell'impatto fiscale».

di Aristide Moscariello